2. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України. 2017. № 1. С. 29–35.*

***Удовенко Олег Борисович**,*
аспірант,
Національна академія статистики, обліку та аудиту

СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМКИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГУ

Великі консалтингові агенції надають послуги для виходу компанії на міжнародний ринок. Міжнародний бізнес-консалтинг включає в себе складання маркетингового плану, в якому визначаються можливі ризики і даються рекомендації до їх мінімізації; визначення стратегії просування продукції і послуг фірми в інших країнах; створення концепції позиціонування підприємства, політики ціноутворення. Глобальний ринок управлінських консалтингових послуг сегментується на основі типу продукту, сфери застосування і географії [1].

Міжнародний консалтинг може виступати галузевим елементом, коли компанія окремим напрямком своєї діяльності виділяє роботу з виведення послуг своїх клієнтів на міжнародний ринок (так робить компанія Deloitte), або ж здійснювати міжнародну діяльність засновуючи дочірні компанії в цільових країнах. У другому випадку компанії здійснюють допомогу на місцях і вибудовують зв'язки з дочірніми компаніями [2].

Міжнародний консалтинг об'єднує декілька напрямків бізнес-консалтингу:

1. Інвестиційний консалтинг:

– сприяння щодо виходу на зарубіжні ринки і залучення інвестицій для стартапів, середніх і великих компаній;

– підготовка бізнес-кейсів, подача на програми (гранти) з досліджень та інновацій і супровід до отримання фінансування;

– представницькі функції в організації інвестиційного потоку в комунікаціях з державними органами, фінансовими установами, співінвесторами;

– правовий супровід з чітким дотриманням вимог чинного законодавства України та країн, що беруть участь в інвестиційному процесі;

– формування ефективних глобальних консорціумів для масштабування діяльності фірми по всьому світу;

– консалтинг з питань взаємодії із зарубіжними фінансовими організаціями для приватного і державного сектора;

– Run-up преакселерація – розроблена компанією програма, спрямована на зниження розриву між ментальністю шукачів та інвесторів [3].

2. Глобальні закупівлі:

– експансія ринків поставок і організація глобальної системи постачання;

– консалтинг в сфері регуляторних аспектів країни постачальника (антидемпінгові, компенсаційні мита, квоти, заходи захисту тощо);

– відбір і взаємодія з контрагентами і підготовка оптимальних рішень по закупкам;

– участь і організація конкурсів і торгів – конкурсна документація, оцінні і кваліфікаційні критерії;

– атестація постачальників, оцінка конкурсних заявок, пояснення учасникам торгів;

– підготовка контрактних умов і складання контрактів;

– підготовка керівництва і процедур із закупівель, доповнення та зміни до контрактів;

– повідомлення про укладання контракту, переговори з бізнес партнерами;

– ефективна організація інформаційних потоків, які пов'язують організацію і зарубіжних постачальників (прогнози, процедура замовлення, цикл доставки, транспортування і т.д.);

– управління якістю, аудити та контроль стандартів якості постачальників.

3. Проект-менеджмент:

– управління закордонними проектами, консалтинг на стадії переговорів із зарубіжними партнерами і клієнтами, організація і супровід по повному циклу проектних робіт;

– сприяння в аспектах локалізації (local content), розробка ефективних проектних команд, організаційних структур, робота з ресурсами - ключові позиції, відповідальність і відносини, контроль і тренінг персоналу;

– детальне опрацювання всієї проектної документації – структурні декомпозиції, план-графіки, кошториси, шаблони звітів про виконані роботи, плани комунікацій, управління якістю та ризиками;

– аудит технологічних систем, інтеграція, впровадження і супровід;

– питання соціальної та екологічної відповідальності бізнесу.

4. Консалтинг із зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД):

– рекомендації по оптимальній формі бізнесу, спільних підприємств та податкові режими;

– послуги по відкриттю представництв;

– аналіз і експансія ринків збуту;

– оцінка та мінімізація ризиків;

– обмін та впровадження нових технологій [1].

На світовий ринок можуть виходити лише ті консалтингові компанії, які мають зв'язки з іноземними державами і здійснюють з ними на постійній взаємодії, переважно мають на місцях своїх представників.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт міжнародного консалтингового агентства SCM Consult Global. URL: http://scmconsult.ru/service/international_business/.

2. United Nations Conference on Trade and Development. Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 1993. pp. 16-18. Retrieved from:https://books.google.com.ua/books/about/Management_Consulting.html?id=81C1AAAAIAAJ&redir_esc=y.

3. Ковалева А. С. Международный консалтинг: современность и перспективы: ВКР. URL: https://nauchkor.ru/pubs/mezhdunarodnyy-konsalting-sovremennost-i-perspektivyупроп5a4030a57966e104c6a3e6f2.

Чернуха Лілія Юріївна,
магістрантка,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»;
науковий керівник:
Бондарук Таїсія Григорівна,
доктор економічних наук, професор,
заслужений економіст України,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування;
Національна академія статистики, обліку та аудиту

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Споживче кредитування наразі одна з найперспективніших сфер банківського ринку. В даний час комерційні банки в Україні надають широкий спектр кредитів фізичним особам різного призначення: іпотечні кредити, автокредити, кредити на невідкладні потреби. Широке поширення споживчого кредитування пов'язане з тим, що споживчий кредит має велике практичне значення: фізичні особи через нестачу власних грошових коштів змушені вдаватися до споживчих кредитів з метою задоволення своїх зростаючих потреб. Завдяки цьому підприємства прискорюють збут товарів і послуг, споживче кредитування сприяє розвитку не тільки банківського сектора, але і споживчого ринку, розвитку економіки в цілому і поліпшення рівня життя громадян.

Судячи з статистики, споживчий кредит є дуже затребований на сьогоднішній день, саме на нього припадає близько 80% усіх запитів.

Основним проблемам підприємництва та споживчого кредитування населення науковцями приділена належна увага. Основні внески у дослідження цих питань зробили Т. Г. Бондарук, В. Міщенко, М. Туган-Барановський, Н.Яковенко, В. Вовк, А. Мороз, Т. Григораш, та ін.

Так, погоджуємось з думкою, що «система державного регулювання малого підприємництва включає: створення та удосконалення відповідної нормативно-правової бази; організаційне забезпечення розвитку малого підприємництва на загальнонаціональному та місцевому рівнях; інформаційне, консультативне, наукове та кадрове забезпечення розвитку малого підприємництва» [1, с. 117].

У розвитку малого підприємництва суттєве значення має його фінансова підтримка [2, с. 112], в якій важливу роль відіграють і споживче кредитування.

За Яковенко Н.В., споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній грошовій одиниці й тільки фізичним особам, резидентам на